



Le guide

Plan interactif de la ville

Rechercher

Les Négociales Cuvée 2002 (suite et fin)



[sommaire](#)
[reportages](#)

Comme nous vous l'avions annoncé dans notre agenda, l'édition 2002 des Négociales s'est achevée ce week-end enfin à l'angoissante mais existentielle question : "Mais qui c'est le meilleur ?". Pour vous rassurer, on peut dire que la relève est bien là, et que les commerciaux d'aujourd'hui n'ont qu'à bien se tenir face à ces nouveaux "pros" capables de vous vendre n'importe quel produit en moins de dix minutes...



A peine l'entrée du Palais des Congrès est-elle franchie qu'un candidat s'ouvre au visiteur néophyte... Dans le grand amphithéâtre : un candidat diffuse en continu et en temps réel les prestations des candidats pour éprouver leurs dons de négociateur devant un jury de vingt juges pendant que d'autres les regardent médusés, agités par les trépignements du pied. C'est ce que l'on appelle le trac, ses capacités du candidat mais aussi le mettre dans une situation proche du réel. Le double avantage de ce dispositif est qu'il permet d'analyser la prestation des participants en direct et ce, sans déconcentrer celui qui est en négociation. Car pensez bien qu'il est dans une situation soumise à un tel stress, le moindre élément a son importance. Le but finale de la vidéo est avant tout pédagogique, les bandes serviront aux candidats de l'édition 2003, pour qu'ils aient des réflexes à avoir, les attitudes, mais aussi l'argumentaire à adopter dans tel cas.

Soudain, au détour d'un des labyrinthiques couloirs : "Tu vas pas refaire le cas maintenant..." Une fois le temps de la négociation écoulé, les candidats ressortent déchargés de leur appréhension mais avec toujours à l'esprit les points forts et faibles de leur négociation. Pour Emelyne (photo ci-contre), son client a trouvé que le contrat d'assurance qu'elle lui

proposait n'était pas assez cher (cet après-midi là, les participants négociaient un contrat Axa) ; et il est sûr que ce genre d'argument est plutôt déconcertant surtout si on se projette dans une situation réelle. Mais le plus dur est passé, il ne lui reste plus qu'à aller se détendre, entourée des autres participants... Et à penser au prochain cas de finale qui tournera certainement autour de la thématique des produits Coca-Cola après celle des produits Cora ou encore des services de France Télécom.



Et voilà à quoi ressemble un jury des Négociales, un pareterre d'observant un candidat et son client... et la notation débute dès le p la salle puisque la grille méthodologique d'évaluation considè comportement, la tenue ; c'est dire si chaque détail peut être suje et ainsi influencer le cours de la négociation. Fédérica (ci-de: j'insiste mais la négociation n'est pas un milieu exclusivement preuve par l'image...) démontre que l'on peut être une fe simplement et pourtant mener à bien une négociation avec un c intraitable et assez exigeant. Au final, l'entretien s'est bien passé (espérer une sélection en finale.

Malgré l'atmosphère générale tendue de cette fin d'après-midi, il e voir à quel point les participants sont contents de se retrouver dar de stress, entourés de leurs collègues, tous dans la même galère. commerciaux que nous avons rencontrés avouent sans dif Négociales sont vraiment une chance de faire ses preuves remarquer par les représentants des grandes entreprises l'événement telle Coca, Cora, Axa ou encore Renault.

Le plus bel exemple de ce à quoi peuvent servir les négociales n par Sandrine, une ancienne de l'I.C.N. qui continue d'oeuvrer pc des Négociales mais qui travaille depuis quatre ans à N.R.J. (la mais aussi avec le label nancéien Prodige Music.

A présent que vous êtes incollables sur les Négociales, voici les no le jury n'a pas réussi à coller et que ce dernier a même récompens

Rang	Points	Nom	Etablissement
1	466	GAVRILOFF Natacha	SUP EST
2	439	BURNOTTE Jean-Sébastien	EC L'HOPITAL Metz
3	412	SCHMITT Nicolas	ESC Lille
4	412	COUILLET Joffrey	ESC Lille
5	379	VIGOUROUX Sandrine	IUP MV Lille
6	323	JASKULSKI Aurélie	ESC Lille
7	321	GIZELO Michel	ESC Lille
8	320	DE WINTER Céline	CC2A Epinal
9	318	BOUCHER Aurore	IECS Strasbourg
10	247	WIADERECK Fleur	Lille

Peut-être n'est-ce pas la peine de le préciser mais la remise des prix s'est faite dans une ambiance festive et re
déjà pris pour l'édition 2003.

Texte :



Restaurant "Le Stanislas"
2, place Stanislas à Nancy
Nouveau chef : Olivier Hubert



[Services publicitaires](#) - [Annuaire](#) - [Chat](#) - [Cadeaux](#) - [Réductions](#) - [Reportages](#) - [Agenda](#) - [Musiciens](#)
[Artistes](#) - [Services gratuits](#) - [Ajouter vos coordonnées](#) - [Ajouter votre site](#) - [Ajouter à vos favoris](#)

haut

toutnancy.com, le guide le plus complet de Nancy

contact@toutnancy.com / 47 boulevard d'Austrasie 54000 Nancy / tél : 03.83.35.68.13 Fax : 03 83 36 90 79